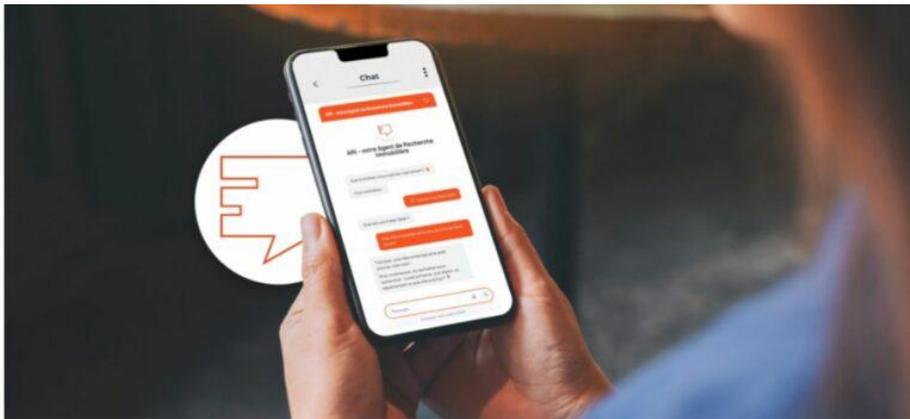


Immobilier : Espaces Atypiques se dote de son propre Agent de Recherche Immobilière

Avec le lancement de son chatbot ARI, le réseau Espaces Atypiques veut proposer une expérience enrichie, fluide et adaptée aux attentes de ses publics tout en conservant ce qui fait son ADN : une relation de proximité.



Nouveau

© Espaces Atypiques

Espaces Atypiques renforce sa stratégie d'innovation digitale avec le lancement de ARI (Agent de Recherche Immobilière), un assistant conversationnel intelligent conçu pour optimiser les parcours client. Cette interface enrichie vise à fluidifier l'expérience client et à mieux comprendre ses attentes.

Développé en interne et lancé en version bêta depuis le 21 juillet, le chatbot ARI est en phase d'apprentissage et continuera à se perfectionner grâce aux utilisateurs.

« La force d'Espaces Atypiques repose sur l'humain, l'accompagnement et l'expertise de nos collaborateurs auprès de nos clients. L'intelligence artificielle représente une opportunité exceptionnelle dont nous nous emparons pleinement avec le lancement d'ARI qui représente une extension naturelle de notre promesse client. Il ne remplace pas la relation humaine, il l'enrichit. C'est un outil d'écoute, de tri et d'orientation qui permet à chacun de gagner du temps et d'être mieux accompagné », souligne Julien Haussy, président fondateur du réseau Espaces Atypiques.

Un Agent de Recherche Immobilière pour trois profils d'utilisateurs

Depuis sa création, Espaces Atypiques se distingue par une approche singulière de l'immobilier, alliant expertise humaine et outils digitaux différenciants. Avec ARI, le réseau franchit une nouvelle étape : proposer une interface

conversationnelle directement intégrée au site web, un chatbot accessible 24/7 pour accompagner trois profils d'utilisateurs clés.

Les acheteurs à travers un Parcours Découverte, via des suggestions de biens personnalisées et une recherche libre ou guidée à partir de critères libres ou émotionnels énoncés par l'utilisateur en langage naturel. ARI va réaliser une recherche sémantique dans la base d'annonces vectorisée pour formuler des propositions d'annonces de biens du réseau sous forme de carrousel. Ce chatbot est capable d'ouvrir les fiches des biens et de prendre en compte le contexte de l'annonce pour répondre aux questions de l'utilisateur, il permet ensuite d'initier un contact direct avec les conseillers en proposant un formulaire de mise en relation.

Les vendeurs à travers le Parcours Vendeurs qui propose un accès immédiat pour répondre aux questions pratiques et courantes du vendeur, un affichage des biens similaires récemment vendus dans le secteur. Enfin, il permet une mise en relation simplifiée avec un conseiller via un formulaire de contact pour une estimation du bien.

Les candidats via le Parcours Candidat qui facilite la mise en relation grâce à un guidage vers les 300 opportunités de recrutement offertes par le réseau cette année à travers un récapitulatif des postes proposés et une redirection vers la page [candidature](#).

Une IA qui prolonge la logique de recherche émotionnelle

ARI vient prolonger la logique de recherche émotionnelle initiée en 2024 par Espaces Atypiques avec la mise en place de critères émotionnels proposant une vision inédite de la recherche immobilière et de la classification des attentes des clients (" Vie de château, " Loft Story, " Plus belle la vue...). Ce moteur innovant repose sur une approche sensible et expérientielle de l'immobilier: au-delà des filtres classiques (surface, prix, localisation), il permet d'exprimer des attentes plus subjectives, comme :

- « *une maison baignée de lumière* » ,
- « *un loft avec poutres apparentes* » ,
- « *un bien rénové par un architecte* » ,
- « *un rooftop avec vue dégagée* » ,
- « *une bâtisse en pierre au charme ancien* » .

Autant de critères émotionnels, souvent décisifs dans un projet, mais difficilement détectables par les moteurs traditionnels.

Cette approche singulière de la recherche immobilière répond directement aux attentes des clients du réseau en quête d'un type de biens, de détails architecturaux, de prestations particulières, d'une vue ou d'un cadre de vie ...

en un mot : du coup de coeur.

Grâce à l'IA, ARI est capable de dialoguer avec l'utilisateur dans son propre langage et d'orienter la recherche de façon plus intuitive, élargie à plusieurs typologies et zones géographiques. Le chatbot ARI permet ainsi aux clients de formuler une recherche contextuelle et alternative, au-delà des critères habituels (surface, nombre de chambres, prix, localisation...).

Une IA au service des pratiques métiers et de la relation client

Convaincu du potentiel majeur que représente l'intelligence artificielle dans la transformation profonde et structurelle des usages, notamment dans le secteur de l'immobilier, à la fois au regard des utilisateurs que du métier, Espaces Atypiques déploie depuis plus d'un an une démarche d'acculturation à l'IA en interne auprès de l'ensemble des collaborateurs du réseau.

Au-delà de son usage en ligne, l'intelligence artificielle est progressivement intégrée dans les méthodes de travail du réseau. Une formation dédiée, menée avec Mister IA, permet aux collaborateurs d'explorer les bénéfices concrets de l'IA dans leur quotidien: automatisation et optimisation des tâches récurrentes, rédaction, gestion administrative, préparation des visites... Une évolution des pratiques pensée pour renforcer la qualité du service et libérer du temps pour la relation client.